

**PROFESSION FRANCHISÉ** PAROLES DE FRANCHISÉ

# Deux franchisés **Dépanordi** témoignent



**Yohann Habib,**  
20 ans, franchisé Dépanordi  
à Plan-de-Cuques (Bouches-du-Rhône).

**I**l n'y a pas d'âge pour créer. C'est en tout cas ce que Yohann Habib, 20 ans, a prouvé en se lançant avec Dépanordi.

Il n'avait pas envie de passer son bac STI (Sciences et technologies industrielles) électronique et il en avait assez de l'école. Il s'est malgré tout présenté à l'examen, l'a obtenu et a aussitôt commencé à chercher du travail. "Mais je n'avais pas d'expérience et je voulais ouvrir quelque chose dans l'informatique", explique-t-il.

Toutefois, dans le monde des indépendants comme dans celui du salariat, il n'a pas de bagage... Le jeune homme décide donc de s'orienter vers la franchise "pour pallier ce manque". Après s'être renseigné sur Internet, il repère deux enseignes dans le secteur informatique et prend contact avec elles. "C'est Dépanordi qui a été le plus réactif."

L'enseigne semble intéressée par le jeune homme et Yohann Habib est séduit par l'activité. "Je pense qu'ils ont eu quelques appréhensions [vis-à-vis de mon âge]

quand ils m'ont vu, mais ils m'ont fait confiance et – je touche du bois – ça marche. De plus, ce n'est pas une grosse structure et elle est assez jeune aussi."

En revanche, "passer devant les banques a été long. N'oubliez pas que j'ai 20 ans ! Il m'a d'ailleurs fallu un garant : mon père". Yohann Habib a présenté sa demande en juin 2009 et reçu la réponse en octobre. Puis, tout a commencé à se mettre en place, il a suivi une formation de deux semaines avec l'enseigne, en informatique d'abord, "pour voir si j'avais le niveau", puis sur la gestion.

Le nouveau franchisé a inauguré son point de vente en février 2010 et s'occupe de la boutique tandis que son technicien se charge des dépannages. Il ambitionne d'ouvrir d'autres agences, même, pourquoi pas, en dehors de la France. Installé près de Marseille, il pense déjà à l'Espagne ou à l'Italie, par le biais de la master franchise...

"Il n'y en a aucune pour l'instant, mais je pourrais être le premier !" ■



**Patrice Lenoir,**  
48 ans, franchisé Dépanordi  
à Annemasse (Haute-Savoie).

**I**ssu du commerce, Patrice Lenoir a aussi eu l'occasion de donner des cours sur un système informatique professionnel, une expérience "qui m'a donné le goût de l'informatique", raconte-t-il. Il travaille alors dans ce secteur pour le compte d'une grosse entreprise et passe tous les échelons : de "help desk" (dépannage par téléphone), à technicien niveau 1 et 2, administrateur réseau... jusqu'à ce qu'il prenne la décision de se lancer seul. "Au vu de ce qui se faisait un peu partout et par rapport à mon expérience, je voulais monter ma société en faisant du service à la clientèle, au particulier." Pourquoi en franchise ? "Il y a plusieurs raisons. La principale est que cela nous apporte un support, rien que pour la création, mais aussi pendant la vie de l'entreprise. Et Dépanordi est là pour nous fournir des solutions, avec des services (juridique, ressources humaines...) qui tiennent la route. L'enseigne a aussi une centrale d'achats, propose des formations, dispose d'affiches, de plaquettes..."

C'est lors d'un arrêt maladie que Patrice Lenoir s'est renseigné, sur Internet, et a entrepris les premières démarches. Il a contacté plusieurs sociétés, dont Dépanordi, et rencontré le co-fondateur du réseau, Rémy Pallet. Son choix est fait : "Nous avons un peu la même philosophie du métier. Le réseau correspondait à ce que je recherchais : du service à la personne." D'autant plus que le franchisé apprécie d'être indépendant et de pouvoir travailler à sa façon pour ses clients.

Il a ouvert son point de vente en février 2009 et partage ses tâches avec un technicien. "L'un ou l'autre est à l'agence car je veux absolument qu'elle reste ouverte." Dépannage, démarchage... chacun touche un peu à tout. Mais Patrice Lenoir souhaite développer une équipe pour sa jeune entreprise ainsi que la partie professionnelle de l'activité. Il en profitera alors pour se recentrer sur l'aspect commercial et la gestion. ■